



**日本オラクル株式会社**

2023年5月期第3四半期決算説明会

2023年3月22日



**[アナリスト名]**

ゴールドマン・サックス証券	田中 誓
シティグループ証券	鶴尾 充伸
大和証券	上野 真
みずほ証券	堀 雄介
三菱 UFJ モルガン・スタンレー証券	田中 秀明
モルガン・スタンレーMUFG 証券	瀬川 紘人
BofA 証券	金子 裕紀
CLSA 証券	野田 英雄
JP モルガン証券	千葉 馨
SMBC 日興証券	菊池 悟
UBS 証券	田邊 純

## 登壇

---

西尾：皆様、こんにちは。日本オラクル IR の西尾です。ただ今より、日本オラクル、2023 年 5 月期第 3 四半期決算説明会を開催いたします。



**2023年5月期(FY23)第3四半期 業績補足資料**  
3rd Quarter, Fiscal Year ending May 2023 (FY23) Business Results  
(Supplemental Information and Historical Facts)  
2023/3/22

1. 売上高対前年同期比 Revenue YoY
2. 営業利益対前年同期比 Operating Income YoY
3. 直近業績要約 Summary of Recent Operating Results
4. セグメント別データおよび営業経費 / Segmental Info and Opex
5. 貸借対照表要約 Summary of Balance Sheet
6. 会社概要 Corporate Overview

**日本オラクル株式会社**  
**Oracle Corporation Japan (TSE 4716)**

<http://www.oracle.com/jp/corporate/investor-relations/index.html>

**(注意事項)**

本資料に含まれている業績予想等、歴史的事実以外の事象については、本資料の発表日において入手可能な情報から判断された一定の前提に基づき日本オラクル株式会社が策定したものであり、実際の業績は様々な要因によって予想数値と異なる可能性があることをご承知ください。

**(Cautionary Statement)**

Statements in this document with respect to Oracle Corporation Japan(OCJ)'s current plans, estimates, strategies and beliefs, and other statements that are not historical facts are forward-looking statements about the future performance of OCJ. These statements are based on OCJ's assumptions and beliefs in light of the information currently available to it. OCJ cautions you that a number of important risks and uncertainties could cause actual results to differ materially from those forward-looking statements.

ディスクレーマーにつきましては、決算短信、および業績補足資料の注記に記載のとおりです。

本日は、執行役、最高財務責任者（CFO）、エス・クリシュナ・クマールより、当期の業績の概要を説明させていただき、次に Zoom の Q&A 機能を用いて、皆様からのご質問をテキストでお受けいたします。

それでは、業績概況につきまして、エス・クリシュナ・クマールより説明させていただきます。

**エス・クリシュナ・クマール\***：皆様、こんにちは。日本オラクル、2023 年 5 月期の第 3 四半期決算説明会によろしくお越しくささいまして、ありがとうございます。

さて、私ども、早速ではありますが、第3四半期、継続的にオンプレミス、そしてクラウドサービスにおいて進展が見られました。クラウドを様々な顧客で展開することができ、特にわれわれの Oracle Cloud Infrastructure、これは各企業さんのミッションクリティカルシステムの近代化に寄与しております。中でも非常に大手のクラウドのお客様に恵まれ、業界も様々であります。例えば製造、流通、サービス業、あるいは官公庁などで、お客様、サインアップすることができました。

これは、かつて申し上げたことではありますが、弊社 OCI におきましては、日本の政府、デジタル庁のガバメントクラウドにも選定されております。これによりまして、今後、潤沢なパイプラインの見通しが確実視され、また中長期的な大型プロジェクトの需要も喚起するに至っております。

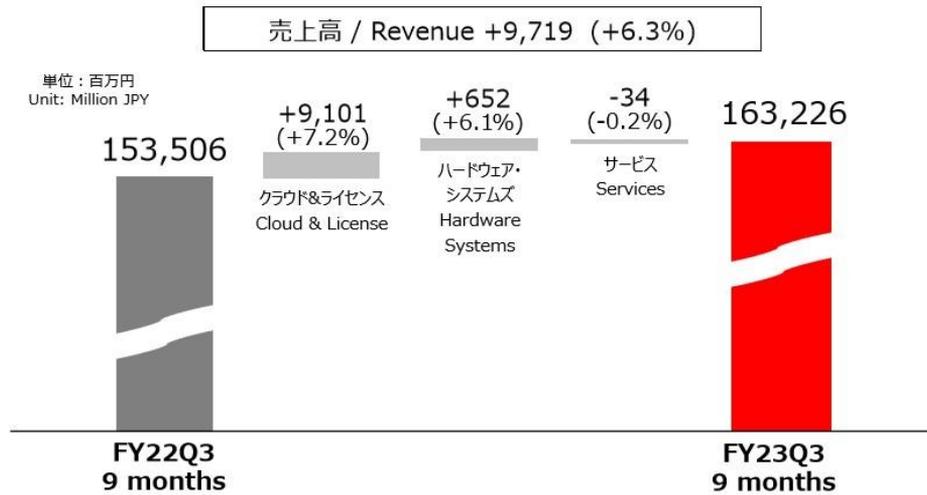
われわれオラクルといたしましては、エンタープライズテクノロジーの中でも選ばれるベンダーとなっており、これもやはり弊社の製品、サービスがお客様のコスト効率性、あるいはビジネスの近代化に寄与しているということから来ていると考えます。

また、多くの企業様が日本において、Oracle Fusion Cloud の ERP および EPM を実装され、これにより財務計画、あるいは分析などをシンプル化し、標準化し、または生産性をアップしたり、コスト低減、ないしはコントロールの改善に活用して下さっております。

それに加えまして、正確な連携のとれた計画立案、ないしは予測可能なインテリジェンスを活用し、シナリオモデルやベストプラクティスなどを組み込むことによって、彼らのビジネスを不確実性の高い中でも誘導することが可能となっております。

そして、来たる4月ではありますが、CloudWorld Tokyo の開催が予定されております。もし、弊社のテクノロジーにご関心がありましたら、ぜひ金融アナリスト皆様方へご参加ください。

## 1.売上高対前年同期比 Revenue YoY



さて、数字に移ってまいりたいと思います。

この2023年5月期、最初の9カ月の売上高は1,632億2,600万円で、対前年で6.3%の伸びとなっております。この9カ月、2月末までの数字となっておりますが、特にクラウド&ライセンスの売上が堅調となっております。

4.セグメント別データ及び営業経費 / Segmental Info and Opex

売上高 / Revenue	2023/5					2022/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
クラウド&オンプレミスライセンス Cloud & On Premise License	6,883 -13.6%	12,580 25.0%	11,475 16.3%		30,939 10.9%	7,964 -2.1%	10,061 -18.8%	9,864 4.1%	17,086 -0.5%	44,975 -4.7%
クラウドサービス&ライセンスサポート Cloud Services & License Supports	35,497 5.6%	34,366 5.5%	35,236 7.3%		105,100 6.1%	33,620 10.8%	32,581 6.5%	32,847 6.8%	33,586 7.1%	132,636 7.8%
クラウド&ライセンス Cloud & License	42,381 1.9%	46,947 10.1%	46,711 9.4%		136,040 7.2%	41,584 8.1%	42,642 -0.8%	42,711 6.1%	50,673 4.4%	177,612 4.3%
ハードウェア・システムズ Hardware Systems	3,179 -10.1%	4,278 20.1%	3,816 8.4%		11,274 6.1%	3,537 -11.7%	3,563 -13.9%	3,521 -12.0%	4,807 -2.7%	15,429 -9.7%
サービス Service	5,457 3.6%	5,552 10.1%	4,901 -5.5%		15,911 -0.2%	5,266 2.1%	5,490 -0.3%	5,189 -0.4%	5,703 6.8%	21,649 2.1%
合計 Total Revenue	51,018 1.3%	56,777 9.8%	55,430 7.8%		163,226 6.3%	50,388 5.8%	51,696 -1.7%	51,421 4.0%	61,184 4.0%	214,691 3.0%

営業利益 / Operating Income	2023/5					2022/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
クラウド&ライセンス Cloud & License	16,259 -3.8%	18,255 8.5%	17,957 3.0%		52,473 2.6%	16,901 13.4%	16,828 -6.1%	17,435 6.8%	21,178 1.0%	72,343 3.2%
ハードウェア・システムズ Hardware Systems	132 -15.9%	166 4.8%	132 -15.1%		431 -8.7%	158 4.7%	158 -18.5%	155 12.0%	214 0.2%	687 -1.7%
サービス Services	1,108 4.8%	1,244 -11.1%	954 -7.0%		3,307 -5.1%	1,057 29.9%	1,399 -0.9%	1,027 -5.4%	1,639 27.8%	5,123 11.5%
共通経費 (全社費用) Adjustment	-1,355 15.8%	-1,105 -11.8%	-1,141 0.0%		-3,601 1.0%	-1,170 -11.9%	-1,253 24.7%	-1,140 27.9%	-1,376 7.9%	-4,940 9.8%
営業利益 Operating income	16,145 -4.7%	18,561 8.3%	17,903 2.4%		52,610 2.0%	16,945 16.6%	17,133 -7.5%	17,477 5.0%	21,656 2.2%	73,213 3.3%

営業経費主要科目 (売上原価+販売費及び一般管理費) / Operating Expenses (Sum of COGS and SG&A)	2023/5					2022/5				
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
ロイヤルティ (Royalty)	18,270	20,131	20,382		58,784	17,359	17,884	18,163	21,282	74,690
ハードウェア・システムズ仕入原価 (HW Systems Purchasing Expenses)	2,594	3,587	3,227		9,409	2,930	2,930	2,895	4,079	12,837
人件費 (Human Resources)	7,965	8,342	7,937		24,245	7,768	7,647	7,734	8,604	31,755
業務委託費 (Outsourcing)	4,229	4,378	4,173		12,781	3,503	4,160	3,276	3,642	14,583
広告宣伝費 (Advertising)	126	102	40		269	100	171	127	137	536
ファシリティ関連 (Facility) *	692	623	803		2,119	847	782	854	706	3,190
その他 (Others)	993	1,049	961		3,005	931	984	891	1,074	3,883
合計/Total	34,873	38,216	37,526		110,615	33,442	34,563	33,944	39,527	141,477

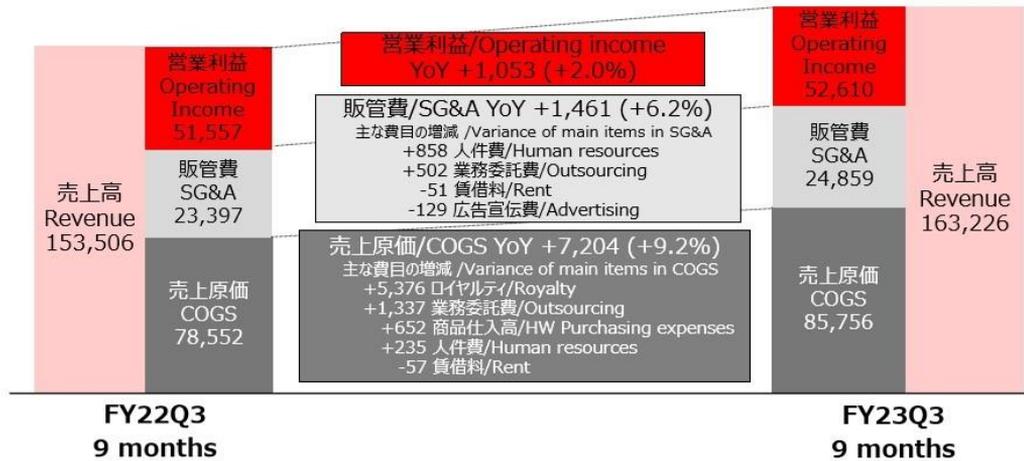
\* ファシリティには賃借料、減価償却費、消耗品費、水道光熱費が含まれる / Facility includes rent, depreciation & amortization, supplies expenses and utilities.

クラウドサービス&ライセンスサポートの売上高は、1,051億円となっております。こちらは6.1%の増加で、今現在、社全体の売上の約64.4%を占めるに至っております。

Fusion ERP クラウドの売上高が17%プラス、また一方で、NetSuite ERP クラウドの売上高が26.5%の増加になりました。

## 2. 営業利益対前年同期比 Operating Income YoY

単位：百万円  
Unit: Million JPY



売上、営業利益に続きますが、こちらは 526 億 1,000 万円、2%の増加になっております。

3. 最近業績要約 Summary of Recent Operating Results

	2023/5					2022/5					2021/5	2020/5	2019/5	2018/5
	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Q1	Q2	Q3	Q4	Total	Total	Total	Total	Total
売上高 / Total Revenue	51,018	56,777	55,430		163,226	50,388	51,696	51,421	61,184	214,691	208,523	211,357	202,389	185,481
売上原価 / Cost of Goods and Sales	26,639	29,777	29,339		85,756	25,776	26,608	26,166	30,587	109,139	106,764	109,110	106,735	96,673
売上総利益 / Gross Profit	24,379	26,999	26,091		77,470	24,611	25,088	25,255	30,596	105,551	101,758	102,246	95,653	88,808
販管費 / SG&A	8,233	8,438	8,187		24,859	7,665	7,954	7,777	8,940	32,337	30,854	33,380	33,316	32,798
営業利益 / Operating Income	16,145	18,561	17,903		52,610	16,945	17,133	17,477	21,656	73,213	70,904	68,865	62,337	56,009
営業利益率 / Operating Income Margin	31.6%	32.7%	32.3%		32.2%	33.6%	33.1%	34.0%	35.4%	34.1%	34.0%	32.6%	30.8%	30.2%
経常利益 / Ordinary Income	16,334	18,499	17,981		52,815	16,981	17,195	17,472	21,893	73,543	70,904	68,857	62,284	56,082
四半期(当期)純利益 / Net Income	11,326	12,832	12,465		36,624	11,767	11,917	12,107	15,389	51,182	49,175	47,686	43,360	38,751
総資産 / Total Assets	222,828	234,800	232,530		-	187,874	194,366	192,131	236,868	-	333,999	294,139	269,518	236,509
流動資産 / Current Assets	71,070	83,358	81,273		-	35,294	42,219	40,252	84,800	-	81,038	249,832	93,005	192,290
固定資産 / Non-current Assets	151,757	151,442	151,256		-	152,580	152,147	151,878	152,068	-	252,960	44,306	176,512	44,218
負債 / Liabilities	106,643	104,631	92,090		-	103,034	96,562	82,210	111,513	-	113,999	102,776	109,230	105,083
純資産 / Net Assets	116,184	130,168	140,439		-	84,840	97,804	109,921	125,355	-	219,999	191,362	160,288	131,425
設備投資額 / Capital expenditure*	-	-	-		-	-	-	-	-	652	105	716	3,094	1,590
減価償却費 / Depreciation	-	-	-		-	-	-	-	-	1,653	2,049	2,308	2,002	1,795
期末配当 (円) / Year-end Dividends (Yen)	-	-	-		-	-	-	-	-	160	1,146	149	136	121
配当性向 (%) / Dividend Payout Ratio (%)	-	-	-		-	-	-	-	-	40.0	298.5	40.0	40.1	39.9
従業員数 / Number of Employees	2,408	2,379	2,360		-	2,385	2,387	2,370	2,430	-	2,407	2,504	2,622	2,497

\* 設備投資額には差入保証金を含みます / Capital expenditure includes lease deposits.

\* FY21配当金内訳は、普通配当1,54円、特別配当992円、合計1,146円です。 / Breakdown of Dividends for May 2021; a normal dividend of 154 yen, a special dividend of 992 yen and total dividend is 1,146 yen.

業績予想 / FY23 Forecast (%)

	Low	High
売上高 / Revenue	1.0	4.0
1株当たり当期純利益 (円) / EPS (Yen)	400.00	410.00

\* 予想実効税率 estimation of effective tax rate = 30.8%

そして、当期利益が対前年同期で2.3%の増加となりました。

売上、そして三つの利益であります。第3四半期といたしましては、これまでの最高記録を達成しております。

前回の決算説明会でも申し上げたかと思いますが、とても強力なパイプラインが確立されております。季節要因等ではありますが、十分に立ち戻ってそれを上回るレベルになれると考えております。

それでは、私からは、いったんここで止めまして、この後ご質問を承りたいと思います。

**西尾**：CloudWorld Tokyo に関しましては、Web サイトより登録いただき、承認制になっておりますので、Web サイトより初めにご登録をお願いいたします。

## 質疑応答

---

**西尾 [Q]**：それでは、これより皆様からのご質問をお受けいたします。

本説明会は証券市場関係者の皆様を対象としておりますので、プレスの方々のご質問はお控えいただきますよう、あらかじめご了承ください。

Zoom システムの Q&A より、会社名、氏名、ご質問 3 問までをご入力ください。社名の記載がないご質問はスキップいたしますので、ご了承ください。私が 1 問ずつ読み上げ、CFO、KK より回答いたします。重複するご質問は割愛いたします。

それでは、質疑応答を開始いたします。

BofA 証券、金子様です。

期初ガイダンスを上回るペースでの売上推移を達成している中で、通期計画のレンジを据え置かれた背景をご教示いただけませんか。まず 1 点目です。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：ご質問ありがとうございます。

確かに、期初のガイダンスを変更していない状況にあります。中には覚えている方もいらっしゃると思うのですが、去年の第 4 四半期が非常に良い四半期でありました。そう考えますと、今年度の四半期が若干苦しくなるかなということが、対前年では考えられるわけです。

とはいえ、おそらくレンジの中でもハイエンドのほう、高いほうのレンジでおおよそ着地するのかなとは見通しております。ただ、もちろんこれは弊社のパイプラインの中に入っております大型案件をどう実践していくかによって変わってきます。

ということで、直接的なお答えといたしましては、変更せずということになります。

**西尾 [Q]**：続きまして、金子様より 2 問目です。

Q3 にライセンスの大型案件前倒しなどはありましたでしょうか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：いえ、前倒し、あるいは後ろ倒しになった案件は特にないかと思えます。もちろん通常のビジネスをやりながら、時として前後する場合がありますが、それは通例ということで通常のビジネス運営になっております。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、金子様より 3 問目です。

ガバメントクラウドに関するビジネス展開について質問です。直近で地方の IT ベンダーとの連携、パートナーシップが加速していると思いますが、売上貢献の時期が近づいてきていますでしょうか。引き合い状況を教えてください。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：日本オラクルにおきまして、地方の IT ベンダーさんとの提携はかねてより行っておりました。このマーケットに対応するためには、地元の IT ベンダーさんの存在はとても重要でありました。したがって、これはガバメントクラウドも然りですが、ほかのビジネスにおいてもパートナーシップはかつてより続いており、今も継続中でありま

す。

デジタル庁の以前から対政府、あるいは地方自治体では、地元の IT ベンダーさんが関与されてい

らっしゃいましたので、特にここにきて変化がありというところではありません。Business as usual が続いております。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、シティグループ証券の鶴尾様です。

この Q3 の売上高は、どのように業績に影響するのか教えてください。併せて、Q4 への影響、展望もお教えてください。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：こちらの値上げであります。多くの日本のベンダーさんがそうであったように、対 US ドルでかなり円安が進んだ結果です。したがって、この影響を価格に反映させて正規化、正常化することを試みました。

ご存じのように、弊社はエンタープライズ・グレードのソフトウェアを大手の企業さんのミッションクリティカルなシステムに対して提供して、販売しております。そういった意味では、弊社の製品、サービスに対しての需要はそれほど大きな影響を受けないということでもあります。

つまり、需要やパイプラインに対しての影響は、ミッションクリティカルなシステムが対象であるので、それを回すために必要であれば、やはりソフトウェアは弊社から購入するわけです。そういった意味で、なかなか影響を受けにくいということでもあります。

したがって、第 3 四半期の数字もいくつかご案内させていただきましたが、底堅い需要があります。この四半期は、オンプレミスのライセンスというところでも非常に順調な四半期を過ごすことができました。

したがいまして、この値上げ変更というものも、お客様もパートナーさんも市場の現実を理解されて十分受け入れられているところでもあります。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、モルガン・スタンレー証券のセガワ様よりご質問です。

業種別、企業規模別での現在の引き合い、見通しについて、詳細な状況をアップデートしていただけますでしょうか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：通常どおりです。相変わらずと言いましょうか、とりわけどの業種といったような傾向は見られません。弊社としては、強い業界としては金融、通信、あるいは官公庁、製造業ということになります。相変わらず、どこかの業種、業態に売上が偏っているという状態はありません。

やはり基幹系、ミッションクリティカルシステムということもありまして、これは全産業界が必要とするシステムであります。当然のことながら、四半期だけを切り取ってみますと、たまたまある四半期はある一つの業界が強かった、あるいは次の四半期はまた別の業界ということはあるかもしれませんが、おしなべて、とりわけどこかの業種、業態に偏りですとか、あるいは依存しているということはありません。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、セガワ様からの2問目は値上げの影響ですので、スキップします。

3問目です。セガワ様より2問目です。

従業員数は、前年比でフラットにとどまっています。従業員数の見通し、今後の計画について教えてください。また、その計画を実現するために、ベースアップなど報酬水準の引き上げを行う可能性はありますか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：まず、人員に関してです。ここ数四半期は安定的に推移しているかと思えます。ただ、だからといって、誰も辞めていない、あるいは誰も退職していないということではありません。実際、ある一定数の出入りはあります。

したがいまして、戦略的なビジネス領域においては常に採用をかけておりますし、また非戦略的な領域において、もし退社される方がいらっしゃったら、必ずしも補充はしないといった取り組みをしております。

コストに関しても、かなり意識的に検討を重ねております。というのも、やはり最も効率の良い運営主体でありたいと考えているからです。ですから、今後も正しいところに投資をするということには変わりません。

また、報酬水準ですが、こちらにも毎年確認しておりますし、市場に照らし合わせたり、あるいは社内の水準を見ながら検討を重ねております。

ということで、こうした人に対しての投資はもちろん変わりませんし、同じポリシーを今後も採用してまいります。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

JP モルガンの千葉様のご質問は人材採用に関してですので、スキップします。

続きまして、SMBC 日興証券の菊池様です。

ロイヤリティ料率が高まっておりますが、製品、サービスの料率に変更はないと考えてよろしいでしょうか。ミックスの変化によるものですか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：菊池様、ご質問ありがとうございます。

おそらく私以上に、日本オラクルのビジネスをご理解されているのかなというようなご質問をいただきましたが、おっしゃるとおりでありまして、弊社の製品、サービスの料率を変えておりません。まさにおっしゃっていただいたように、ミックスが変わることによって上下するということがあります。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、シティグループ証券の鶴尾様です。2 問目ですね。

値上げに対する顧客の反応や競合企業との価格競争力、win rate に変化があるかどうかお教えください。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：いただいたご質問の一部は先ほどの答えと重複するようですが、弊社のソフトウェアは、お客様にとってあったらいいなというソフトウェアではありません。必要なソフトウェアと言えます。したがって、弊社の製品、サービスに対しての需要は非伸縮性と言っております。

この価格上昇に対してであります。当然通常ですと、何らか市場からの反応があるはずですが、しかし、やはり業界は現状を理解されているようで、ほとんどが日本円の下落によるものであったという理解が浸透しているようです。

この価格に関しても、直接エンドカスタマーというよりはパートナーさんと事前に議論をして、そしていきなりの発表にならないように、かなり前倒しでパートナーさんには情報を共有させていただいております。密にパートナーさんと連携することによって、発表内容、それがたとえ価格上昇であったとしても、かなり柔らかい形で市場に情報が流れるがゆえに、結果として特段お客様からの強い反応等は見られませんので、納得して受け入れられたようです。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、三菱 UFJ モルガン・スタンレーの田中様です。

Q2 に値上げ前の駆け込み需要があったと思いますが、反動減はなかったでしょうか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：今後の値上げという意味では、第2四半期のときの値上げですが、対お客様、対パートナーさんというところで、非常にうまくコミュニケーションが取れたのではないかなと、私は振り返って感じております。

したがって、その当時、需要が、お客様の社内で今後増加することが予見できたお客様は、確かに早い段階で、第2四半期中にソフトウェアを契約するという形を取られたお客様もいらっしゃいました。

でも一方で、残念ながらその時点で予見できなかったお客様は、結果、値上がりしてからの契約となりましたが、これは特段大幅な上下、下落があったというわけではなく、通常の流れの範囲に収まっているのではないかと感じています。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、シティグループ証券の鶴尾様です。

オラクル本社では、ChatGPT 関連の需要が強いという話が決算でありました。日本オラクルに関連需要の恩恵は、現在、または将来にありますでしょうか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：ChatGPT ですが、私どもに直接関わっている技術ではないと言えます。本社の決算発表で、具体的にどういう発表内容があったのか、それに関しては、私からコメントは差し控えさせていただきます。

ただ、申し上げられるのは、既に弊社のソフトウェア製品の中にはかなりの AI 技術が組み込まれております。例えば会計のソフトウェアなどは、マシンに対して学習させて、もうマシンだけで会計の 98% ぐらいの突合ができるところまで進んできております。これは、弊社の財務関連のソフトウェア、製品の中に標準機能として組み込まれております。

あるいは Autonomous Database、こちらもたくさんの AI、ML 技術を採用した製品になっております。ほかのデプロイメントから学習をして、そして人に代わって多くの活動、処理を行ってくれるという意味です。

ですから、今後もこの AI、ML 技術は、重要な技術であり続けるということは間違いありませんので、よりお客様に対して優秀な製品を提供するべく、私どもとしても投資を続ける所存であります。

**西尾 [Q]**：ありがとうございます。

続きまして、大和証券、上野様よりご質問です。

第 4 四半期の CloudWorld Tokyo ですが、コストの純増となりますでしょうか。いくらぐらいかかりますでしょうか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：決してそれほど大きなコストではありません。PL に対して影響が出るほどのものではありません。

**西尾 [Q]**：重複しているご質問が結構ありますので、その辺りはスキップさせていただきます。

最後に、SMBC 日興証券、菊池様よりご質問です。

ライセンス販売に関して、Q2 までに契約して Q3 にデリバリーした場合は、旧料金が適用されるのでしょうか。その場合は、Q3 にも駆け込み需要の影響がありましたでしょうか。

**エス・クリシュナ・クマール\* [A]**：まずソフトウェアの販売ですが、おっしゃったようなステージを経ていくのではなく、ソフトウェアというのは、契約をサインアップ、サインしますと、ソフトウェアは電子的に届けられますので、有効な契約書となれば、その瞬間に届けられて数字は計上されるという形をとっております。もちろん、おっしゃった段階を経ていくというのはハードウェアには考えられますが、ソフトウェアに関しては異なります。

**西尾 [M]**：ありがとうございました。

それでは、こちらをもちまして 2023 年 5 月期第 3 四半期決算説明会を終了いたします。

本説明会の内容は、本日より 1 カ月間、メールにてご案内の方法にて聴視いただけます。追加のお問い合わせなどございましたら、IR、西尾、大塚までお願いいたします。

本日はご参加いただき、ありがとうございました。

[了]

---

## 脚注

1. 音声不明瞭な箇所については[音声不明瞭]と記載
2. 会話は[Q]は質問、[A]は回答、[M]はそのどちらでもない場合を示す
3. 本トランスクリプトは企業の同時通訳音源を書き起こした内容を含む
4. \*は企業の同時通訳の書き起こしを示す